

Las agencias de representación son empresas intermediarias cuya labor es la de promocionar el trabajo de sus representados/as (profesionales de la ilustración) con el fin de conseguirles encargos.

También suelen negociar los presupuestos, contratos y gestionan todas las tareas burocráticas con los/las clientes. Todo ello a cambio de un porcentaje de la remuneración de cada trabajo que el/la ilustrador/a realiza a través de la agencia.

La relación laboral entre el/la agente y el/la profesional de la ilustración siempre **debería quedar reflejada en un acuerdo escrito**. Es importante que se negocien aquellos términos y condiciones con las que una de las partes no esté de acuerdo.

El tipo de relación que se establece entre agente e ilustrador/a depende de las cláusulas que se firmen en ese acuerdo.

Porcentajes

El porcentaje de beneficio estipulado por la agencia suele oscilar habitualmente entre un 25% y un 30%. Estos porcentajes también podrían variar según el tipo de cliente con el que se trabaje o si es un cliente recurrente, con el que pueda haber una colaboración con una periodicidad alta, durante largo tiempo.

Territorios

Se deberían **negociar los territorios en los que la agencia representa al/la ilustrador/a**. Es probable que una agencia norteamericana esté especializada en el mercado estadounidense y canadiense que son muy distintos del asiático, por ejemplo; es por ello que **una representación exclusiva para todo el mundo, en ocasiones, no podría tener mucho sentido**. Un/a ilustrador/a podría llegar a tener diferentes agentes según la franja territorial que gestione cada una de las agencias.

Exclusividad

En la mayoría de los casos, que una agencia represente a un/a ilustrador/a en un determinado país implica que **cualquier encargo en dicho país deba pasar por la agencia**, tanto si vino a través de la agencia como si llegó al/la ilustrador/a directamente.

Algunas agencias no exigen esta condición, de modo que aquellos encargos que llegan directamente a los/las ilustradores/as pueden ser negociados sin pasar por la agencia.

Acuerdos

No existen mejores o peores acuerdos, todo depende de las necesidades que cada cual tenga. **Las agencias se dedican a la promoción y a la negociación, y por lo general conocen muy bien todas las gestiones burocráticas a realizar así como los derechos de los/las ilustradores/as en los países con los que trabajan**, de modo que si el/la ilustrador/a no quiere encargarse de las tareas de promoción, negociación de precios o de contratos, podría ser muy buena idea contar con una agencia que las lleve a cabo.

Costes extra

Algunas agencias piden una inversión de dinero extra a sus ilustradores/as representados/as para gastos de promoción en diferentes maneras y soportes, **lo cual debería estar estipulado en el contrato**.

En algunos casos los/as ilustradores/as pueden pedir que este dinero sea descontado de las ganancias de sus encargos.

Esta cláusula podría resultar un tanto injusta cuando el/la ilustrador/a no consigue encargos por parte del/la agente ya que el hecho de que un/a ilustrador/a esté en una agencia no le asegura que los/las clientes quieran trabajar con él/ella.

Cese de la relación

Algunas agencias pueden estipular una serie de condiciones que el/la ilustrador/a debería cumplir cuando deja la agencia como, por ejemplo, fijar un periodo de unos meses en los que, si el/la ilustrador/a recibe un encargo por parte de alguno de los/las clientes con los que ha trabajado en la agencia, ésta continúe recibiendo su porcentaje de beneficio.

Por otro lado **el/la ilustrador/a debería asegurarse de poder poner fin a la relación laboral con el/la agente en el momento en el que no esté satisfecho/a**.

Tipos de agencias de ilustración

Hay agencias con carteras de ilustradores/as muy grandes, que representan a muchos y variados perfiles, y con un amplio equipo de trabajadores/as. También hay agencias más pequeñas, con menos ilustradores/as y también con menos trabajadores/as en el equipo. Unas prefieren tener una amplia variedad de autores/as y estilos y otras se especializan en determinados perfiles o campos como la animación, la ilustración infantil, editorial, etc.

Bancos de imágenes

Un banco de imágenes no es una agencia de representación sino una empresa que alquila el uso de ilustraciones concretas ya realizadas por los/as ilustradores/as, generalmente para ser utilizadas en el entorno digital. Muchas agencias establecen como requisito que sus representados/as no tengan sus ilustraciones en bancos de imágenes ya que la mayoría de éstos alquilan el uso de las ilustraciones a precios muy bajos, lo que se podría considerar como una devaluación del trabajo de los/las autores/as.

Al igual que tampoco sería una agencia aquella que oferta un trabajo a todos sus representados buscando un presupuesto a la baja.

Consejos

Si eres ilustrador/a y has decidido buscar agente:

- Podrías hacer una investigación de diferentes agencias y seleccionar aquella/s donde creas que puedes encajar.
- Es interesante que no haya otros ilustradores en la agencia con un estilo similar.
- Antes de contactar o de enviar tu portfolio deberías informarte en su web de cómo quieren recibir los materiales.

· Una vez haya interés por ambas partes, se negociarían las condiciones hasta llegar a un acuerdo en el que todos estéis cómodos.

· Es importante revisar muy bien las cláusulas del contrato antes de firmarlo.

· Trabajar en una agencia no asegura el éxito. El/la ilustrador/a no puede saber cómo le va a ir si no lo intenta así es que, a veces, es interesante probar una temporada y, transcurrido un tiempo, valorar si es buena idea seguir con la agencia o es mejor dejarla.

· Hay muchas razones que determinan que el/la ilustrador/a pueda tener más o menos éxito en una agencia: la suerte, que el tipo de trabajo encaje en el mercado, etc. No te sientas mal si no recibes encargos. Sigue probando, sigue trabajando y no te desanimes.

· Sé proactivo. No tengas inconveniente en pedirle a tu agente que contacte con algún cliente en particular. Planifica reuniones periódicas en las que os marquéis un plan de trabajo u objetivos. Seguro que te lo agradecerá.

Si eres una agencia y buscas ampliar tu cartera de ilustradores/as:

· Las asociaciones de profesionales de la ilustración pueden ayudarte a encontrar los/as ilustradores/as adecuados/as a los perfiles que estás buscando.

Recursos

Visita nuestro apartado de [Recursos](#) en la Web de APIV, allí podrás encontrar más material de consulta.

Ante posibles dudas con respecto a la relación profesional entre ilustradores/as y agencias de representación, APIV está disponible para facilitar las labores de comunicación y asesoramiento.

IMPORTANTE: El presente documento se pone a disposición del público con un fin divulgativo. En ningún caso reviste carácter necesario u obligatorio, ni una recomendación de general aplicación.

www.apiv.com